

PERAN NEGOSIASI
DALAM PROSES PEMBELIAN BARANG PADA
DEPARTEMEN PROCUREMENT AND CONTROL
PT. MERPATI NUSANTARA AIRLINES

LAPORAN AKHIR



MILIK
PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA

OLEH :

Nareswari Aulia Pramudita

NIM : 120110101-G

PROGRAM STUDI D3 BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2004

*To my Beloved Mom and Dad
thank you for your love & attention
you are the best in my life*



**PERAN NEGOSIASI DALAM PROSES PEMBELIAN BARANG
PADA DEPARTEMEN PROCUREMENT AND CONTROL
PT. MERPATI NUSANTARA AIRLINES**

LAPORAN AKHIR

Oleh: Nareswari Aulia Pramudita

120110101-G

Disetujui untuk diuji

Surabaya, 27 Desember 2004

Pembimbing



Edi Dwi Riyanto SS, M.Hum

NIP: 132255153

Program D3 Bahasa Inggris

Fakultas Sastra

Universitas Airlangga

2004

Laporan akhir ini telah dipertahankan dihadapan panitia penguji
pada tanggal 11 Januari 2005

Panitia penguji terdiri dari:

Dosen penguji I



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

P.T Merpati adalah salah satu perusahaan di Indonesia yang bergerak dalam bidang jasa penerbangan. Didalam perusahaan ini terdapat beberapa departemen yang bekerja sama dalam memberikan kepuasan pada pengguna Merpati. Salah satu departemen yang memegang peran penting yaitu departemen *Procurement and Control* yang bergerak dalam bidang pembelian barang, khususnya onderdil pesawat. Pada saat melakukan proses pembelian barang, selalu ada beberapa langkah yang harus dilakukan mulai dari perencanaan sampai kontrol barang dan termasuk didalamnya adalah negosiasi. PT. Merpati memiliki beberapa perunding yang sangat handal dan profesional, hal ini terbukti dengan adanya keberhasilan dalam permintaan potongan harga kepada pihak pemasok.

Negosiasi memegang peran yang sangat penting dalam proses pembelian barang. Apabila perusahaan tidak melakukan negosiasi maka perusahaan tetap dapat memperoleh barang yang diinginkan meskipun dengan harga yang mahal. Dan ketika perusahaan melakukan proses negosiasi, maka perusahaan memperoleh dua keuntungan yaitu barang berkualitas dan harga yang murah.

Dalam melakukan negosiasi diperlukan beberapa kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang perunding, salah satunya adanya pengolahan kata yang baik. Tanpa bisa mengolah kata dan bahasa dengan baik, maka perusahaan sebagai perunding tidak dapat menyakinkan pemasok untuk memberikan apa yang

diinginkan. Selain itu, kesabaran dan kemampuan untuk mengendalikan emosi jugalah penting. Setiap bernegosiasi pastilah dibutuhkan hal tersebut apalagi bila berhadapan dengan pemasok yang sangat gigih dalam mempertahankan keinginannya.

Tidak mudah menyerah juga merupakan salah satu sikap yang harus dimiliki oleh setiap perunding. Dalam bernegosiasi selalu saja ada yang mendapat keuntungan entah itu pihak perusahaan ataupun pemasok. Kebanyakan setiap negosiasi yang terjadi dalam PT. Merpati dapat memberi keuntungan pada kedua belah pihak, ini bertujuan agar masing-masing pihak tidak merasa dirugikan.



B. SARAN

- a. Bagi pihak Merpati Nusantara Airlines khususnya karyawan *Department Procurement and Control* tetaplah mempertahankan dan lebih meningkatkan lagi kinerjanya supaya mencapai hasil yang lebih optimal. Sebagai contoh, dari 5 pemasok yang bertransaksi dengan pihak Merpati hanya ada 3 pemasok yang mau memberikan potongan harga. Untuk itulah harus meningkatkan kinerja supaya seluruh pemasok dapat memberikan potongan harga.
- b. Bagi perunding *Department Procurement and Control* agar lebih meningkatkan kesabaran dan terus melakukan pendekatan dalam menghadapi pemasok yang gigih dalam mempertahankan pendapat mereka khususnya dalam meminta potongan harga. Sebagai contoh, pemasok gigih mempertahankan pendapatnya dalam memberikan potongan harga apabila perusahaan memiliki tanggungan. Disinilah seorang juru runding harus lebih meningkatkan kegigihannya dalam melakukan pendekatan pada pemasok agar mau memberikan potongan harga yang diminta